

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES DE LAUREL ECUADOR S.A. CORRESPONDIENTES AL AÑO 2006

OBJETIVO.

Poner en consideración de los accionistas las actividades y trabajos realizados durante el año 2006, a fin de que se analicen los resultados de la gestión tanto del área administrativa como del área operativa de la empresa y se tomen decisiones fundamentales para conseguir las metas que los inversionistas han propuesto.

ANTECEDENTES.

Los objetivos a alcanzar son:

1. Mantener los clientes actuales e incrementar su facturación
2. Incrementar el portafolio de clientes
3. Desarrollar nuevos productos.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES-

AREA DE MARKETING Y VENTAS



- En el presente año hemos logrado consolidar una base de datos de alrededor de 160 empresas que para sus actividades operativas requieren de un adecuado programa de manejo de riesgo
- Se ha establecido como un nicho de negocio, al floreciente sector minero. El escenario político y social actual, frente al fuerte impulso de desarrollo que ha generado el sector minero, genera condiciones particulares donde las actividades relacionadas al manejo de riesgo, sí generan valor
- La necesidad de diversificar los clientes es imperiosa, pues la actual concentración pone en riesgo la permanencia de la compañía en el mercado.
- La imagen de Laurel Ecuador se ha ido posesionando paulatinamente, se puede afirmar que en el mercado existe un básico reconocimiento de marca.
- Se desarrollo la página Web, a fin venderla a clientes del sector hidrocarburífero, minero e hidroeléctrico.
- En el mes de diciembre, Aurelian Ecuador, empresa del sector minera, se suma como uno de nuestro clientes.

AREA DESARROLLO DE SOFTWARE

- Se desarrolló la página Web de Laurel Ecuador, la misma que tiene por objeto el mantener informado al cliente sobre el desarrollo de noticias y análisis de escenarios
- Se implementó esquemas de inteligencia en campo, se está desarrollando la base de datos que facilite la elaboración y seguimiento de apreciaciones de inteligencia.
- Conjuntamente con Geosky, se desarrolló e implemento la base de datos para carga crítica, producto que está implementado en Halliburton.

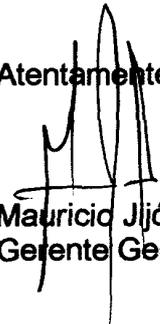
AREA ADMINSITRATIVA FINANCIERA

- Se mantiene una cuenta por cobrar con Schlumberger por un monto de USD 19.000,
- La asesoría financiera brindada por la matriz en Bogotá, fue relativamente escasa, al igual que las auditorías financieras.
- A pesar de la inestabilidad que generó a finales del año 2005 la pérdida de Schlumberger, nuestro principal cliente en el sector hidrocarburífero, así como la pérdida de Pfizer en el sector farmacéutico, (situación que puso en riesgo la continuidad de la operación en Ecuador), se alcanzó nuevos contratos que permitieron cerrar el año con utilidades para la empresa.

CONCLUSIONES

1. Los clientes con los que se cierra el año, se proyectan como un pilar para el desarrollo de negocios, especialmente en el área minera.
2. Incrementar el apoyo operativo desde la matriz en Bogotá.

Atentamente,



Mauricio Jijón B.
Gerente General